

# 週刊センターニュース No.22

第22号(2004年8月10日) 毎週月曜日発行  
発行: 金沢大学 大学教育開発・支援センター  
URL: [http://www.kanazawa-u.ac.jp/faculty/daikyou\\_rche/index.htm](http://www.kanazawa-u.ac.jp/faculty/daikyou_rche/index.htm)



## 「今後の学生募集と広報戦略」セミナー参加レポート

6月18日(金)に学生部学生募集課増間課長と一緒に、学生部予算で、TED 総合教育企画株式会社(<http://www.ted-seminar.co.jp/>)主催の学校経営研究セミナー第189回「今後の学生募集と広報戦略」に参加し、3本の興味深い講演を聞くことが出来た。

1つめは学校法人河合塾大学事業本部評価研究部部長の滝氏が「志願者激減の2004年度入試と今後の学生募集を考察する」というタイトルで、2004年度入試について、詳細なデータを示しながら、現状と今後の動向について説明された。具体的には、

- センター試験の志願者数および平均点
- 国立大学での5教科7科目試験の実施状況とその影響
  - ◇ 科目を増やした大学は志願者が減っているなど
- 国公立大学入試結果概況
  - ◇ 首都圏の国公立の志願者減少が大きい
  - ◇ 文高・理低型
  - ◇ 法科大学院設置による法学部の志願者減少
  - ◇ 医・歯・薬・保健系の資格の取れる実学系の人気が高い
  - ◇ 経営・商学系の志願者激減など
- 私立大学の入試結果概況
  - ◇ 難関大学といわれるところでも、前年度に比べて志願者が減ったのに、合格者は多く出したため、結果的に倍率がかなり下がった
  - ◇ 大都市圏での志願者減少が目立った
  - ◇ 北陸地区は金沢工業大学の学部・学科の再編により志願者は増えた
  - ◇ 私立でも国公立同様、医・歯・薬・保健系の実学系は志願者を増やしている
  - ◇ 総合・情報・環境・人間系は学部・学科の新設により募集人員・合格者数が増えており、倍率は下がっている
  - ◇ 理系での倍率ダウンが目立っており、理系離れの傾向がうかがえる
  - ◇ 心理学系の人気にも陰りが見られる
  - ◇ 国際関係系の特色がわかりにくくなっているため、志願者が減っている
  - ◇ 法学系では、法科大学院を設置した大学の集計では志願者数は対前年比93.3%(倍率4.7倍)なのに対し、設置していない大学は87.9%(倍率2.8倍)と差が出ている。法学部教育に対するアピールがなされていないため、受験生が法科大学院のイメージに流されている
  - ◇ 私立でも経営・商学系の志願者は大きく減っている、
  - ◇ 志願者を減らした大学、増やした大学ランキング
  - ◇ 女子大の志願状況
  - ◇ 理・工学部系で合格者が増加した大学一覧
  - ◇ 薬学系の人気
  - ◇ 新設大学・学部の入試結果など

これらの他に、高等学校『新教育課程』についても「高校での教育課程を把握することが重要」、「学校間格差、都道府県格差拡大」、「特に、数学、理科の学力低下が顕著」、「しかし、今後は国語の単位数が減った影響で、国語の学力も低下することが予想される(基本教科なので、他の教科への影響が出る)」といったコメントがあった。推薦入試とA0入試についても約850校からの回収したアンケートをもとに説明がなされた。特にA0入試については、「6月に合格を出すと、その生徒の学力は伸びなくなってしまう(適切な入学前指導が必要)」、「国公立大学では推薦入試とA0入試の区別がついてい

ない」。「国公立大学では本人の興味・関心よりも学力重視」といったとの指摘があり、A0 入試導入を検討している金沢大学としても、これらの点も考慮する必要があるように思われた。同じく、高校へのアンケート調査（「偏差値」をあまり意識しない大学の中で貴校が評価する大学はどこですか）において、金沢工業大学が高く評価されていたが、「カリキュラムの充実、個々の学生への熱心な指導、就職実績、卒業生の満足度が高い」の4点が高評価の原因であるとの解説がなされた。また、河合塾出身学生へのアンケート（「国立大学法人化が「影響した」と思われる変化や動き」、インターネットで5月に実施）の一例が紹介されたが、例えば、保護者に成績表を送付するようになった、授業料の徴収が厳しくなった、資格試験系のバックアップが目に見えて強くなったなど、各大学での変化や動きについて興味深い回答が並んでいた。最後になるが、これらの一連の説明の中で、「大学としての「教育プログラム」がしっかりしていること。そして、そのことを十分受験生にアピールできているかがこれからは重要である」という点を講師が特に強調されていたのは、非常に印象深かった。

2 番目は、「国公立大学と私学のせめぎあい時代に入った 21 世紀の募集戦略」というタイトルで学校法人香川栄養学園 女子栄養大学広報部長兼理事長付部長（学園政策担当）の染谷氏の報告が行われた。染谷氏の前職は東洋大学広報部長であり、その時の経験も交えて、学生募集戦略について話をされた。そのポイントは、以下の通りである。

- 入試関連の各種データを関係者は把握していて当然
  - 教員に頼っているのは駄目、職員もプロ意識を持って教員と渡り合わないといけない
  - そのためには、職員の意識向上、レベル向上が必要（SD が重要）
  - 業務命令をうまく使う（給料を変えることは難しいが、人員配置などで工夫する）
  - 自分の大学のポジションを明確に認識し、それに合った入試選抜を行う
  - キャラクター戦略も有効（高校生になった気分でキャラクターグッズを考える）
  - 地方に試験会場を設けるのは非常に大きなインパクトがある
  - 地元を大事にする大学は志願者が復活している
  - 大学の「特色」と「募集戦略」を両輪とする
  - 高校生は、進路指導などの先生のアドバイスではなく、自分で調べて進路を決める傾向が出てきている。ただ、まだ現時点では高校生向けに各大学の「特色」がわかりやすくアピールされていない。
- 「特色」をうまくアピールするといいい学生が取れる。保護者にもしっかりと情報を与えると子供への影響も大きい。

- 地元の高校からの情報をうまく活用する
- とにかく、理屈より、すぐに実行に移すことが大事

また、公立大学の法人化第一号である秋田県の国際教養大学のアドバイザーとしての経験についても話が合った。

3 番目は、学校法人加計学園 倉敷芸術科学大学広報室部長溝井氏が「今、激変の入試広報の現場に必要なもの」というタイトルで話をされた。そのポイントは、以下の通りである。

- ホームページは、検索エンジンで上位に来るような工夫が必要
- ニュース価値の高い情報を出す
- お金を取ってくる情熱
- 受験生が増えたらかけたお金のもとは取れる
- 新聞、テレビを有効に使う（新聞全面広告は季節によってはかなり安く出せる）
- 各種データを教員に示し、理事長、学長を巻き込んで広報戦略を行う
- 教員の正論と現実の入試結果のどちらが強いのか
- 事務職員と教員は対等、車輪の両輪
- 高校を回るときに利用できるように、大学紹介・広報マニュアルを作る
- 入試関連業務が忙しいときだけ、人材派遣を利用
- 教職員全てが広報マンである。全員が名札をつけ、大学を訪問した高校生などにアンケートをとる。
- 大学内でアイデアが出やすい環境を作る

また、日本私立学校振興・共催事業団 私学経営情報第 20 号平成 15 年 7 月調査結果を参考資料として、私学において実際にどのような学生募集活動が行われているのか、どれくらいの金額を広報・公告に充てているのかについても説明がなされた。参考までに入学定員 800 名程度の大学で年間 1 億円程度は広報・公告に使うそうである。

以上 3 つの講演を聴いて、大学入試およびその運営には非常に多くの要素が絡み合っているため、金沢大学にも入試戦略や入試状況分析の専門家が必要であるという感を強く持った。（文責 堀井）